
Le Rhône : solide comme un roc



Introduction

La région du Rhône est une sorte de paradoxe dans le monde des vins fins. Bien qu'elle possède de nombreux attributs qui devraient la faire briller sur le marché secondaire - qualité, diversité, histoire et héritages - elle est restée longtemps dans l'ombre. Sa part de marché, qui est actuellement de 3,5 %, a à peine bougé au cours des quinze dernières années. En termes de prix, les vins rhodaniens ont longtemps été sous-performants. Une série, en apparence infinie, de millésimes acclamés par la critique donne à penser que les collectionneurs de grands vins nourrissent sans doute un grand intérêt pour la région du Rhône, pourtant, contrairement à ce qui se produit pour ses homologues françaises que sont Bordeaux et la Bourgogne, ce n'est que très peu le cas. On peut donc se demander qu'est-ce qui a freiné l'engouement pour les vins de la région et si la situation est susceptible de changer. Nous allons tenter de répondre avec ce rapport en examinant le marché des vins rhodaniens au cours des dernières années et en identifiant les domaines de croissance possibles dans cette région diversifiée qui divise l'opinion.

Trop de bonnes choses

En matière de vins, la vallée du Rhône est tellement riche qu'il ne reste que l'embarras du choix. Pour trouver un millésime sans intérêt dans la région, il faut remonter à 2008, voire plus loin dans les années 90. Le Rhône peut se targuer d'un volume de production important, et la plupart de ses vins (à quelques exceptions notables près) sont relativement faciles à obtenir sur le marché primaire. Alors que les vins du nord de la vallée sont pour la plupart issus d'un unique cépage, principalement de la syrah, les vins du sud résultent souvent d'assemblages complexes. La technique d'assemblage utilisée localement a permis aux viticulteurs d'obtenir des vins d'une qualité constante, année après année. Toutefois, cela comporte peut-être un inconvénient. La constance de la qualité suggère-t-elle un manque de variation d'un millésime à l'autre ? Cela a-t-il eu un effet sur l'attrait des vins pour les collectionneurs et impacté les prix sur le marché secondaire ?

Une question de goût

Robert Parker était bien connu pour son penchant à l'égard des vins de la vallée du Rhône. Au cours de sa carrière, le critique a attribué la note parfaite de 100 points à 87 vins de la région. En comparaison, seuls 113 vins de Bordeaux - une région bien plus vaste - et 67 vins de la Napa Valley ont obtenu cette même note parfaite. R. Parker était effectivement un adepte du style de référence du Rhône constitué de vins audacieux, riches et épicés, avec un TAV souvent supérieur à 14 %. Si les louanges de Parker ont sans aucun doute profité à la région, le marché dans son ensemble semble avoir éprouvé quelques doutes. Aujourd'hui, une gamme de vins plus frais et plus élégants, séduisant le palais contemporain, commence à émerger. Le commerce sur le marché secondaire se diversifie également au-delà des appellations préférées de R. Parker. Il convient effectivement de noter que le nombre de vins commercialisés a augmenté de 660 % au cours de la dernière décennie.

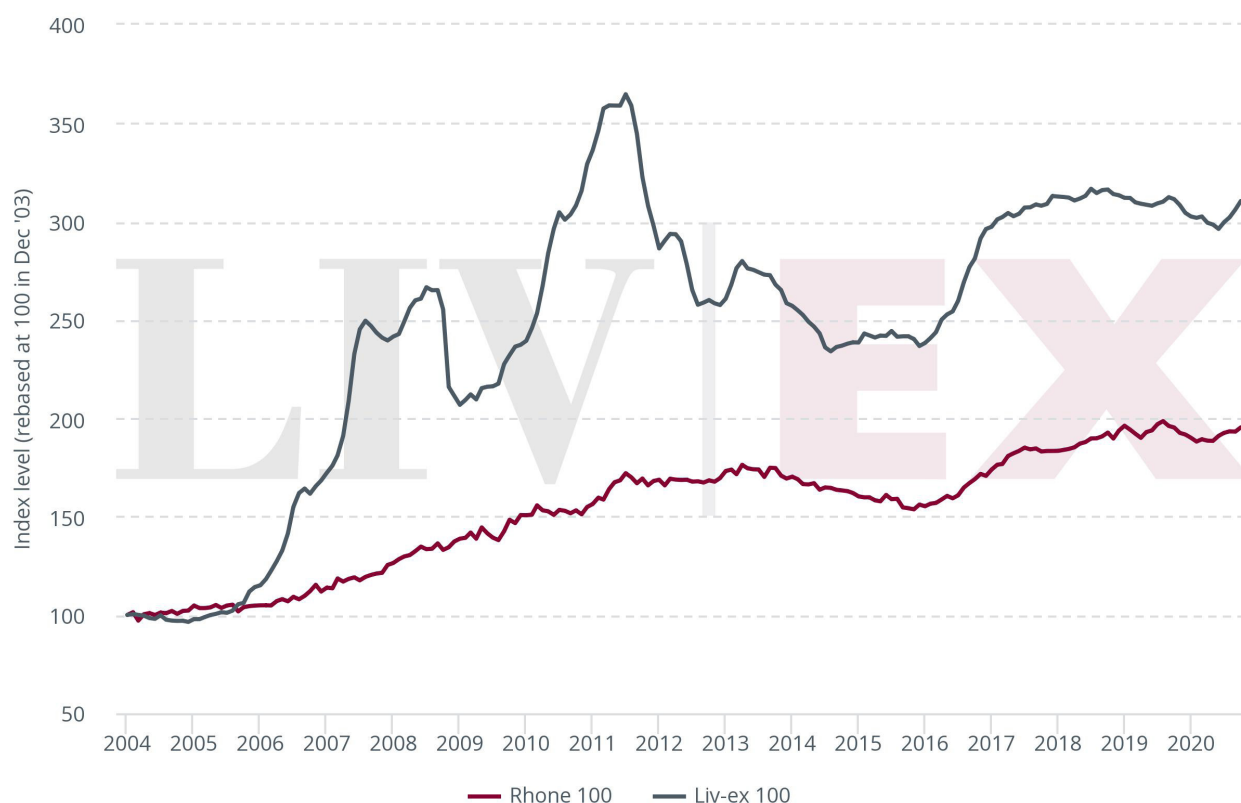
Le Rhône septentrional et le Rhône méridional

Les pentes ensoleillées de la Côte-Rôtie et le promontoire rocheux de Châteauneuf-du-Pape produisent des vins qui attirent de plus en plus l'attention d'un grand nombre de critiques et de professionnels.

Le Nord et le Sud de la région du Rhône comptent pour une part presque égale de parts de marché. Cependant, les meilleurs vins septentrionaux coûtent en moyenne 2,2 fois plus cher que les meilleurs vins méridionaux. Au cours de la dernière décennie, les performances des indices du Rhône septentrional et du Rhône méridional ont été identiques, résultant en une lente et constante hausse de 23 % au total. En quelque sorte, sur le marché des grands vins, le Rhône est une tortue là où la Bourgogne est un lièvre.

L'évolution des prix des vins rhodaniens

Graphique 1 : Évolution des indices Rhone 100 et Liv-ex 100 depuis leur création

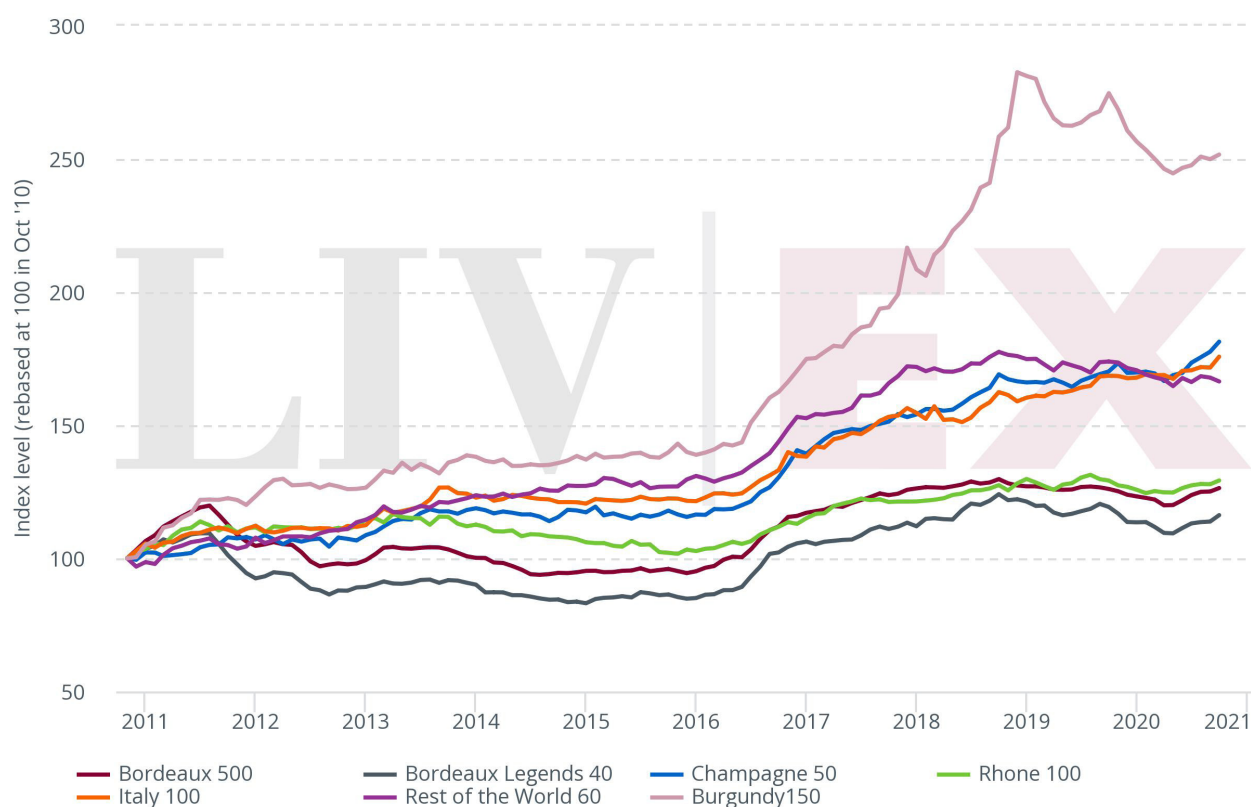


Un modèle de tranquillité

Les prix des vins rhodaniens ont augmenté à un rythme lent et régulier par rapport à l'ensemble du marché. L'indice Rhône 100 a progressé de 95,3 % depuis sa création en décembre 2003. Cela peut paraître prometteur, mais le Liv-ex 100, l'indice de référence du marché des grands vins, a augmenté de 210,4 % sur la même période. Alors que le Rhône 100 se concentre sur les millésimes physiques les plus récents des vins de la vallée du Rhône (nord et sud à parts égales), le Liv-ex 100 reflète l'évolution du marché dans son ensemble en suivant l'évolution des prix des vins du monde entier. Ainsi, comparé à l'ensemble du marché, le Rhône peut être considéré comme la région la moins performante.

En revanche, les prix des vins rhodaniens ont été bien moins volatils que ceux des autres vins sur le marché au sens large. Comme le montre le Graphique 1, le Liv-ex 100 a connu à maintes reprises des hauts et des bas. Ces variations notables coïncident avec des événements mondiaux tels que la crise financière en 2008, la campagne chinoise contre la corruption à compter de 2011 et le vote du Brexit en 2016. Le marché des vins rhodaniens, en comparaison, est un modèle de tranquillité.

Graphique 2 : Évolution des sous-indices du Liv-ex 1000 sur dix ans



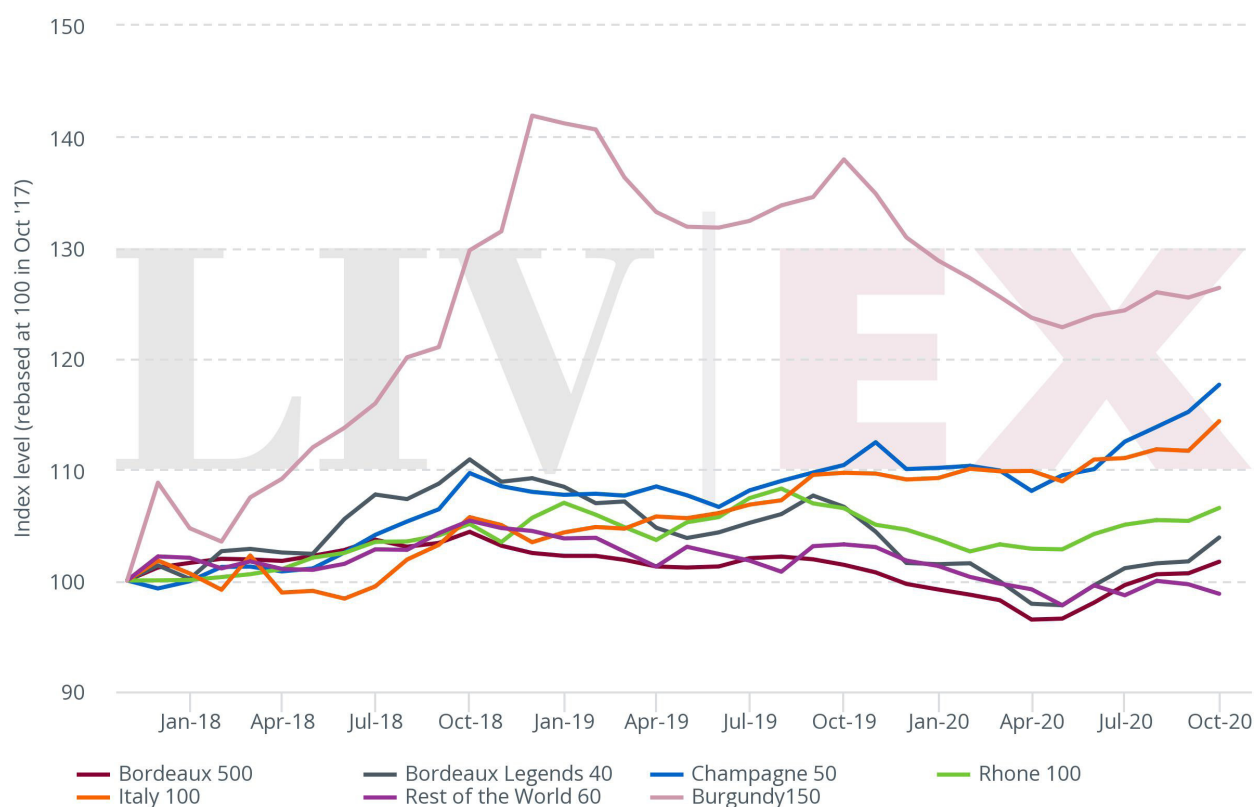
Prête pour la croissance

La région du Rhône a connu une évolution lente, mais elle a tout récemment rattrapé son retard. Sur trois ans, l'indice Rhone 100 s'est mieux comporté que plusieurs autres indices présentés dans le Graphique 3, notamment par rapport au grand indice Bordeaux 500. Seuls les indices Italy 100, Champagne 50 et Burgundy 150 le surpassent. Dans ces trois régions, les prix ont été particulièrement élevés, comme l'ont montré nos précédents rapports détaillés.¹

Depuis le début de l'année, le bilan pour le Rhône semble encore plus prometteur. L'indice est en hausse de 2,8 %, une performance battue seulement par le Champagne 50 (6,8 %) et l'Italy 100 (4,7 %). Se pourrait-il que la région sorte d'une hibernation prolongée ?

1. Voir [La Bourgogne - sous le feu des projecteurs](#), [Champagne - un marché sans bulles](#), [Les grands vins italiens : passé, présent et futur](#).

Graphique 3 : Évolution des sous-indices du Liv-ex 1000 sur trois ans



Des prix relativement bas

Comme on peut le voir dans le Tableau 1, le Rhône continue aujourd'hui de constituer la porte d'entrée la moins onéreuse sur le marché des grands vins en ce qui concerne le vin sec. Les prix des vins du Rhône méridional en particulier semblent bas par rapport à ceux des vins des autres régions productrices. On peut obtenir environ deux caisses des meilleurs vins du sud de la vallée pour le prix d'une seule caisse de Super Toscans, ou un nombre stupéfiant de cinq caisses pour le prix d'une seule caisse de grand cru australien ou bordelais.

Le Rhône septentrional continue également de procurer de bons rapports qualité-prix. La meilleure bouteille de syrah est en moyenne 7,5 fois moins chère que les meilleures bouteilles de pinot noir bourguignon. Elle est aussi environ deux fois moins chère que les meilleures bouteilles issues d'Australie.

Tenir compte des caractéristiques stylistiques et des préférences des consommateurs est important, car c'est cela qui contribue aux différences de prix observées. Il est admis que le raisin rouge caractéristique de la Bourgogne répond aux besoins du palais moderne en offrant des niveaux d'alcool plus faibles et une élégance classique. Le style du Rhône septentrional, en revanche, s'oriente davantage vers des vins prononcés et audacieux : une caractéristique propre à la syrah poivrée. Mais pourquoi le marché doit-il s'attendre à payer beaucoup plus cher pour la meilleure syrah australienne ? Cela est-il seulement le résultat des efforts marketing considérables déployés par les mastodontes que sont Treasury Wine Estates et l'association commerciale Wine Australia ?

Dans un article écrit pour Wine Searcher, [James Lawrence](#) explore l'hypothèse selon laquelle l'attitude des consommateurs à l'égard de la syrah pourrait contribuer au problème d'image du Rhône : « Ce n'est un secret pour personne que ce cépage n'est guère à la mode et que les ventes de Cabernet et d'autres raisins le dépassent facilement en ce qui concerne les grands vins. » Et d'ajouter : « Peu de gens du métier nient que la syrah, ou même le Rhône se battent pour obtenir une plus grande attention dans le secteur des vins de qualité supérieure, mais tous s'accordent à dire que la production de la région est étonnamment diversifiée. En fait, il serait difficile sur le marché du Royaume-Uni d'imaginer une région qui souffre davantage d'un manque chronique de recoupements entre la perception des consommateurs et la réalité ».

Tableau 1 : Statistiques par région pour son groupe de grands vins

Région	Nombre de grands vins	Prix moy. 2018 (12x75)	Prix moy. act. (12x75)	Variation
Sauternes	25	932 £	833 £	-11 %
Rhône méridional	20	971 £	964 £	-1 %
Italie méridionale	30	1 868 £	1 924 £	3 %
Rhône septentrional	40	1 930 £	2 127 £	10 %
Champagne	35	2 006 £	2 451 £	22 %
Bourgogne (Blanc)	20	2 392 £	2 987 £	25 %
Italie septentrionale	20	3 283 £	4 003 £	22 %
Australie	10	4 214 £	4 666 £	11 %
Bordeaux (Rive gauche)	25	4 745 £	4 851 £	2 %
Espagne	10	5 256 £	5 224 £	-1 %
Californie	25	7 592 £	9 463 £	25 %
Bordeaux (Rive droite)	30	10 247 £	10 983 £	7 %
Bourgogne (Rouge)	50	11 241 £	16 039 £	43 %

Modèles d'échanges

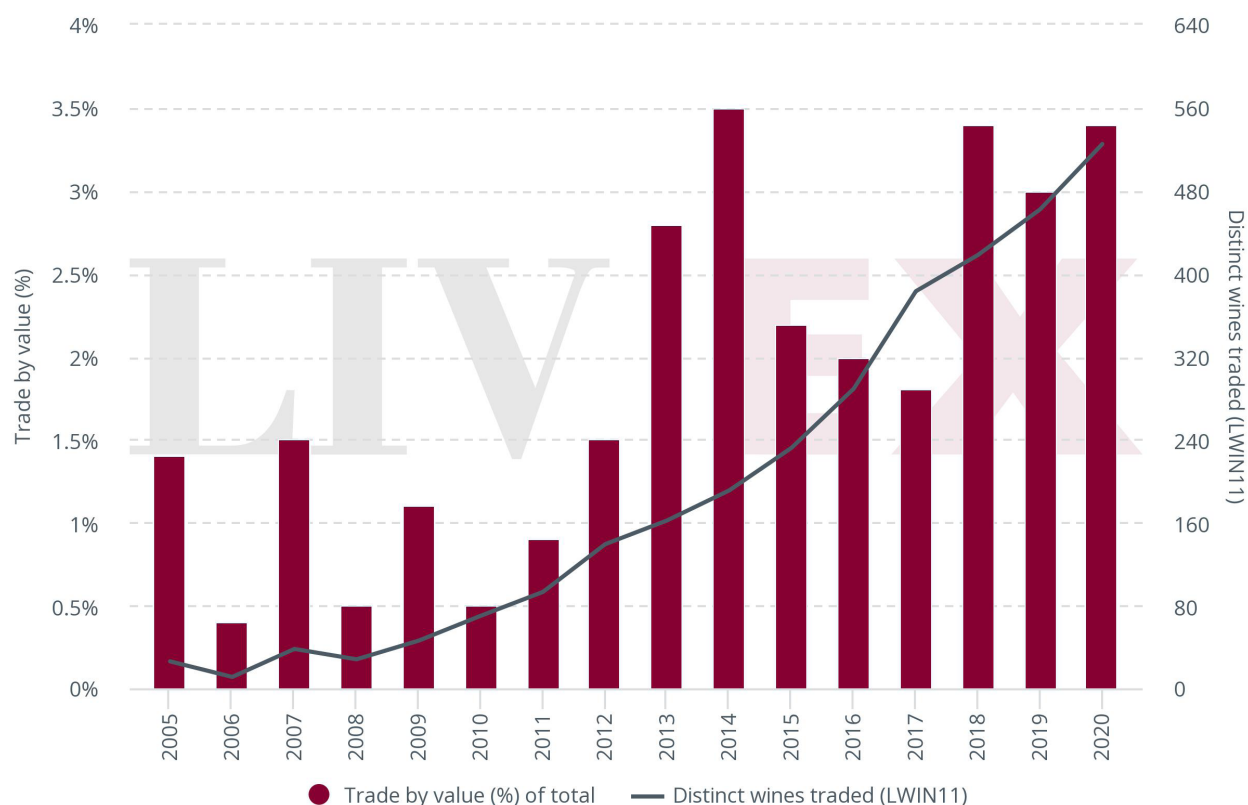
Une part de marché réduite mais en voie de diversification

En valeur, la part de marché du Rhône reste obstinément faible. Elle était de seulement 3 % en 2019, et jusqu'à présent en 2020 elle n'est toujours que de 3,4 %. En avril dernier, elle atteignait un record mensuel de 5,2 %, sans pouvoir s'y maintenir.

La modeste part de marché du Rhône masque toutefois une augmentation du nombre d'échanges et une expansion rapide du nombre de vins distincts commercialisés. Le nombre de [LWIN11](#) (vin et millésime) distincts échangés a augmenté de 40 % en glissement annuel, et de 660 % au cours de la dernière décennie.

Bien que le Châteauneuf-du-Pape reste en tête sur le plan de la valeur des échanges (55,4 %) en 2020, l'activité autour des vins rhodaniens provient d'un nombre toujours croissant d'appellations, notamment Côte-Rôtie (17,1 %), Hermitage (13,6 %), Cornas (6 %), Condrieu (5,1 %), Saint-Joseph (1,3 %), Cote du Rhône (0,7 %), Gigondas et Crozes Hermitage (0,3 % chacune), ou encore Côtes du Vivarais, Costières de Nîmes, Rasteau et Vinsobres.

Graphique 4 : Part de marché des vins rhodaniens et nombre de vins distincts (LWIN11) échangés

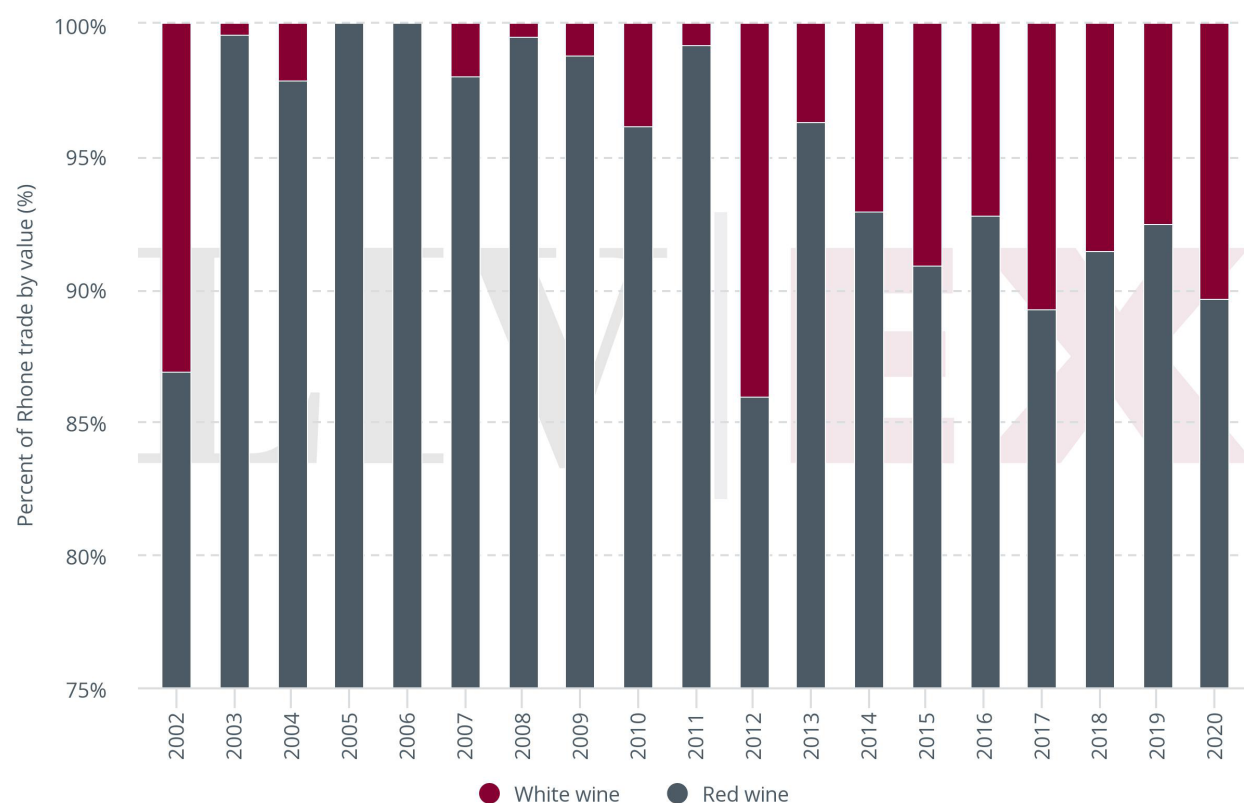


Une partie de cette croissance est due à l'automatisation des opérations commerciales qui permet désormais aux consommateurs finaux d'acheter des vins sur le marché secondaire par l'intermédiaire de leur marchand préféré. Comparé à des régions comme la Champagne, Bordeaux ou la Bourgogne, un pourcentage plus important du commerce des vins est [automatisé](#) dans la vallée du Rhône, ce qui laisse supposer l'existence d'une base de collectionneurs privés que beaucoup sur le marché de gros ne peuvent totalement se figurer. À ce jour en 2020, le Rhône a connu plus du double de transactions automatisées que seulement trois ans auparavant, mais à un prix moyen inférieur. Alors que les collectionneurs sont plus que jamais à la recherche des meilleurs rapports qualité-prix, il semblerait que la région habituée des contre-performances sorte gagnante.

Rouge vs Blanc

Les vins de la région ont été échangés de manière à peu près proportionnelle aux volumes de production de vins rouges et de vins blancs. À hauteur de 89,6 % à ce jour en 2020, le vin rouge compte ainsi pour la majorité des échanges, le vin blanc totalisant une part de marché toujours inférieure, soit 10,4 % actuellement. En 2012, les échanges de vins blancs rhodaniens enregistraient le plus haut niveau de leur histoire avec 14 % du total. Le marché secondaire des rosés de la vallée du Rhône ne s'est pas encore développé. Toujours rapport aux vins de la région échangés cette année, remarquons que le prix d'une caisse de vin rouge est près de deux fois supérieur à celui d'une caisse de vin blanc.²

Graphique 5 : Part de marché en valeur : blanc contre rouge

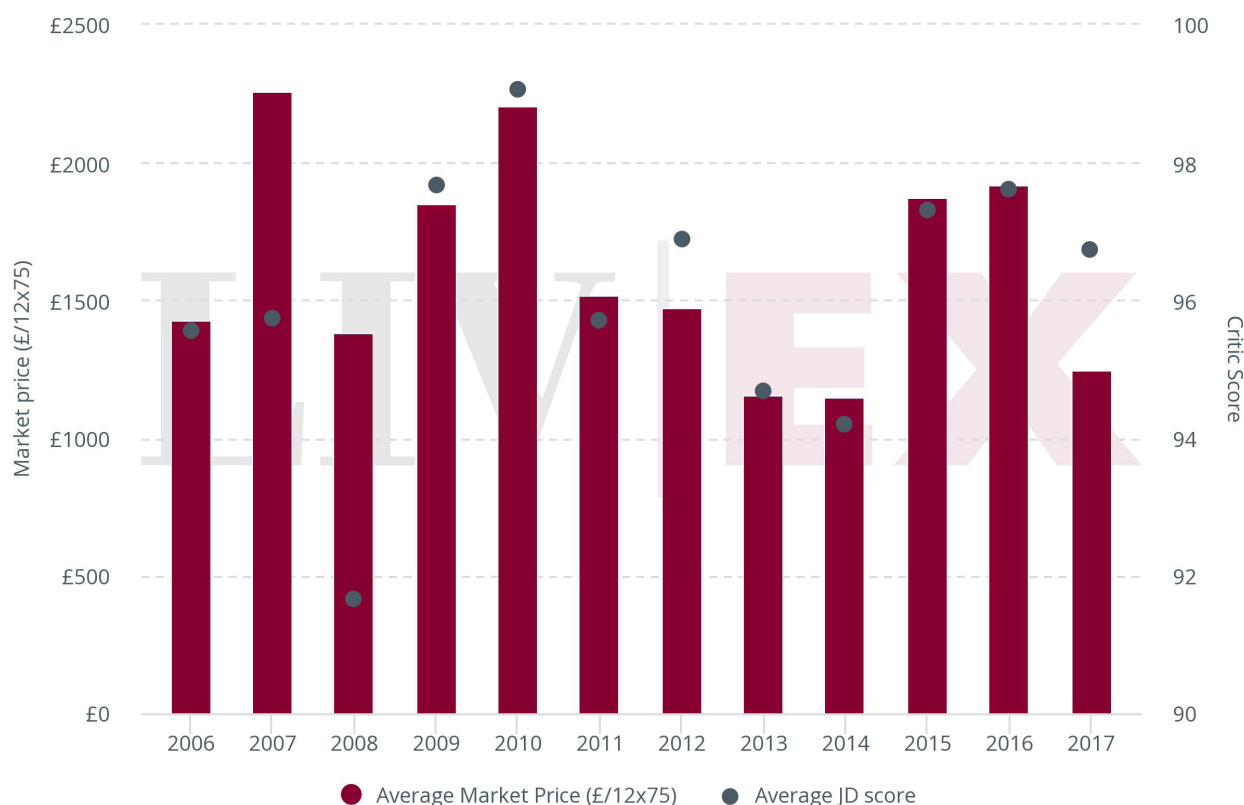


2. Plus précisément, en ce qui concerne les vins rhodaniens échangés en 2020, le prix moyen d'une caisse de vin rouge est de 885 £ contre 589 £ pour une caisse de vin blanc.

Variation en fonction des millésimes

Concernant les vins de la vallée du Rhône, les millésimes 2016 (27,2 %), 2017 (22 %) et 2015 (12,5 %) sont ceux qui se sont le plus échangés depuis le début de l'année. Le Graphique 9 montre comment se comparent le prix moyen du marché et les notes de Jeb Dunnuck en fonction des différents millésimes.³ On observe une nette corrélation, les millésimes les mieux notés étant ceux qui se vendent aux prix les plus élevés. Le graphique met également en évidence la valeur relative du millésime 2017, qui affiche une note moyenne de 96,7 points pour un prix moyen de 1 247 £ la caisse. Le millésime le mieux noté, à savoir 2010 avec 99 points, comporte un surcoût de 81 % par rapport au prix moyen de tous ces vins.

Graphique 6 : Prix de marché moyen et note moyenne de Jeb Dunnuck en fonction du millésime



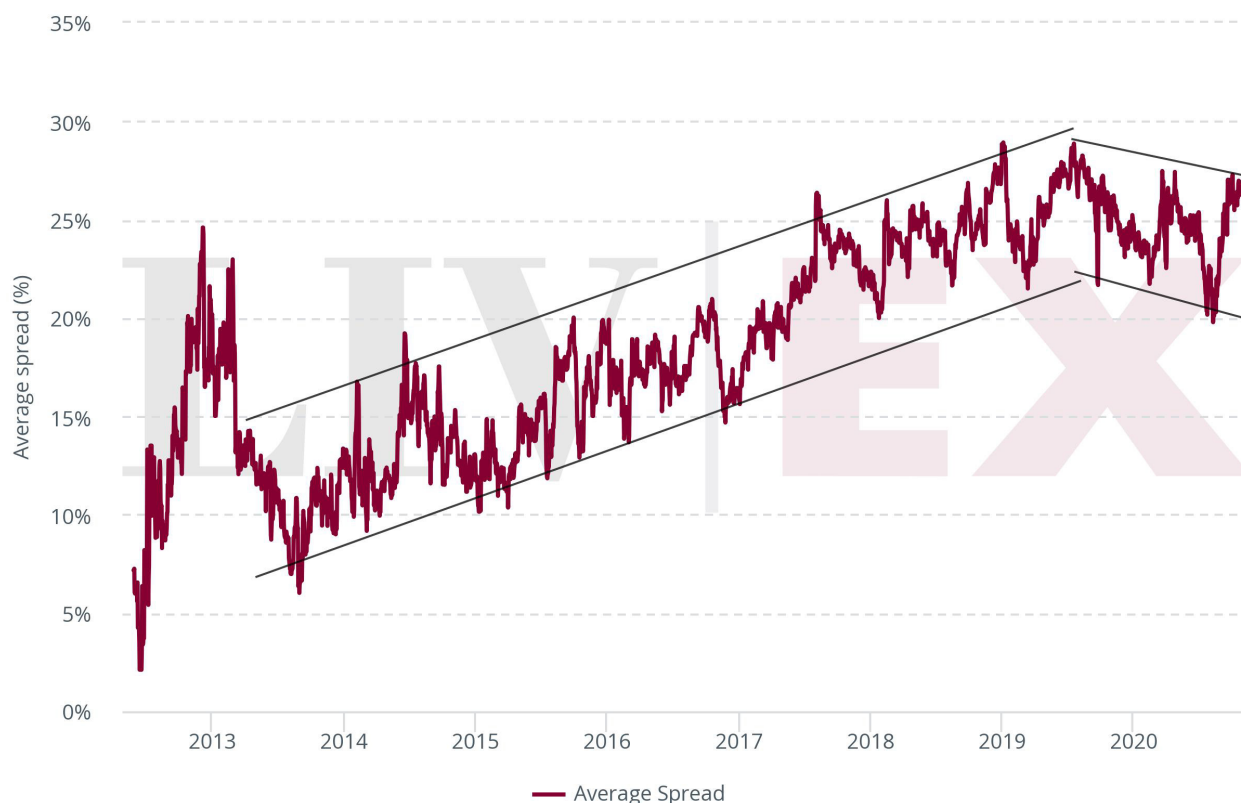
Efficacité sur le marché

L'écart de marché - la différence entre la valeur de l'offre d'achat la plus haute et la valeur de l'offre de vente la plus basse - donne une indication de la facilité pour les acheteurs et les vendeurs à négocier un prix raisonnable. À mesure que l'écart se réduit, l'on considère que l'efficacité sur le marché augmente. En général, cela se produit lorsque les marchés deviennent plus actifs et plus liquides. Comme le montre le Graphique 7, les écarts moyens sur le marché des vins rhodaniens se sont élargis, malgré une activité nettement plus importante ces dernières années (plus de participants, plus de vins et plus d'échanges).

3. Pour 80 vins du Rhône 100 disposant à la fois d'un prix de marché et d'une note de Jeb Dunnuck.

Actuellement, le marché des vins de la vallée du Rhône connaît des écarts fluctuant autour des 25 %, ce qui le rend plutôt inefficace par rapport à l'Italie (15 % - 25 %) et à Bordeaux (10 %). Cela peut être attribué à une segmentation accrue, ainsi qu'à un intérêt croissant pour des vins plus rares et donc beaucoup moins échangés que les vins plus liquides de l'appellation Châteauneuf-du-Pape. Toutefois, les lignes de tendance sur ce graphique indiquent que l'écart commence à se réduire. À mesure que le marché continue de se développer et que davantage de liquidités sont rassemblées, on peut s'attendre à ce que cet écart se resserre encore, ce qui entraînera une augmentation des volumes et de la valeur des échanges.

Graphique 7 : Écarts moyens sur le marché des vins rhodaniens



Pouvoir d'achat : popularité aux États-Unis

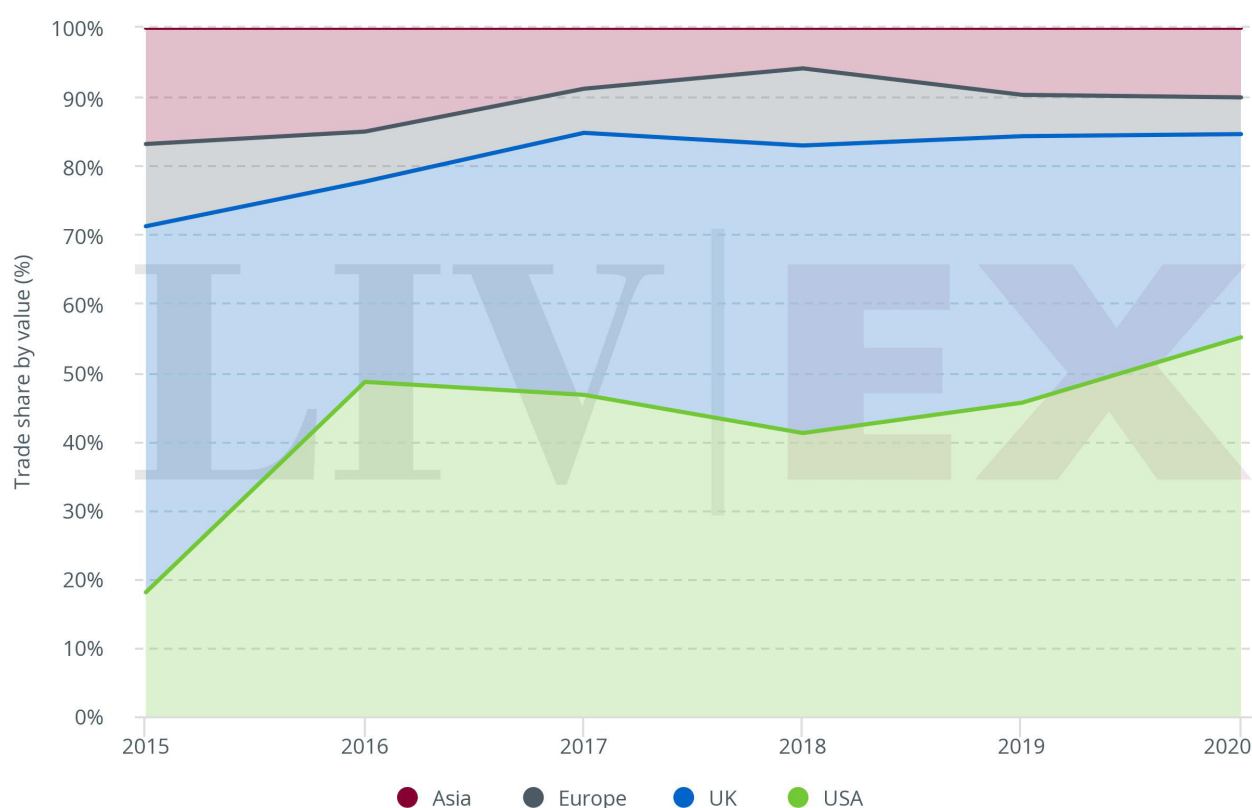
Ces dernières années, les vins de la vallée du Rhône ont tiré parti de la demande américaine. Jusqu'à présent en 2020, les acheteurs américains ont conclu en valeur un pourcentage record de 55 % des ventes de vins rhodaniens. En comparaison, le Royaume-Uni (auparavant le pays le plus actif sur le marché des vins de la vallée) a comptabilisé 30 % de parts de marché, l'Asie 10 % et l'Europe seulement 5 %.

Une combinaison de facteurs a conduit à la croissance de la demande émanant des États-Unis. Les vins dont le degré d'alcool est supérieur à 14 % sont exemptés des droits de douane de 25 % introduits en octobre 2019 par Donald Trump sur les vins européens, et une grande partie des Châteauneuf-du-Pape se situent au-dessus de cette limite. Bien que les vins du Rhône septentrional présentent souvent un TAV inférieur à 14 % (et sont donc concernés par les droits de douane américains), des producteurs comme Chave, Chapoutier, Guigal, Allemand, Clape, Juge et Vogé ont su, au fil des ans, se faire une place aux États-Unis. Les critiques américains des vins rhodaniens, à commencer par Robert Parker

puis maintenant Jeb Dunnuck, ont sans doute contribué à façonner le palais des Américains. Une série d'excellents millésimes, tant septentrionaux que méridionaux (2015, 2016, 2017), ont encore attiré davantage les acheteurs américains les plus soucieux en matière de qualité.

Le Rhône n'a toutefois pas réussi à toucher la corde sensible du marché asiatique comme ont pu le faire Bordeaux, la Bourgogne et les monstres australiens. Comme l'explique un membre de Liv-ex basé en Asie, le Rhône reste « en dessous de Bordeaux, de la Bourgogne, du Champagne et des Super Toscans sur la carte du prestige » des acheteurs asiatiques. Comme nous l'avons vu précédemment, cela pourrait tout simplement être une question de goût. En effet, selon un autre marchand, « la syrah n'est pas du goût de tout le monde ». Le marché des vins rhodaniens en Asie rassemble un nombre plus restreint de « clients sophistiqués qui savent exactement ce qu'ils veulent », et se soucient davantage du « goût que de la marque ».

Graphique 8 : Demande par région : part de marché en valeur sur cinq ans



La demande en vins fins émanant d'Asie a tendance à être axée sur les marques, et la vallée du Rhône manque crûment de marques jouissant d'un statut comparable à celui des grands vins de Bordeaux, de Bourgogne et de Champagne, qui sont en plus aidés par leurs systèmes de classification et des moyens plus importants au niveau du marketing. [James Lawrence](#) fait valoir que le Rhône pourrait se retrouver « coincé dans une ornière » eu égard à la commercialisation de ses vins. Un marchand en vins opérant en Asie a d'ailleurs laissé entendre que « les vins du Rhône sont assez difficiles à vendre, en dehors des grands noms (Guigal, Janasse Bonneau, etc.) ». « Les prix et la rareté sont des éléments clés », a-t-il fini par ajouter. Peut-être les vins du Rhône souffrent-ils donc d'une perception d'abondance ? Un autre membre de Liv-ex a souligné que « le problème majeur est que les millésimes sont infailliblement bons, les vins obtenant systématiquement des notes élevées ; et ce marasme de bons vins, peu différenciés, induit l'absence de l'impératif d'acheter ».

Un autre tendance qui ressort de notre enquête auprès des marchands est que les acheteurs se tournent souvent vers le Rhône septentrional pour les vins haut de gamme et vers le Rhône méridional pour les vins moins prestigieux. Nous allons examiner ce clivage (production, prix et dynamique du marché) dans les pages suivantes.

Le clivage Nord-Sud

Sur le terrain

Le nord et le sud du Rhône sont souvent considérés comme deux mondes à part. Géographiquement, le Rhône septentrional occupe moins de 10 % de la vallée du Rhône, avec son versant en terrasses abruptes et son sol granitique mélangé à de la pierre, des galets et de l'argile. Pourtant il abrite de nombreux vins de qualité supérieure, principalement des vins issus d'un cépage unique comme la syrah ou le viognier (Condrieu produisant exclusivement des vins blancs). Le sud de la vallée du Rhône, beaucoup plus large et plus plat, est lui connu pour ses assemblages de nombreux cépages différents. Le grenache, la syrah, le mourvèdre et le cinsault ne sont que quelques-uns des cépages rouges plantés dans la région. À eux tous, ils offrent une gamme impressionnante de vins, allant des crus bon marché produits en grand volume jusqu'aux grands vins.

Petites et grandes productions

Une différence notable est également observable dans les volumes de production. Le Rhône septentrional produit des volumes plus réduits et nombre de ses vins sont vendus uniquement sur allocation. Pour obtenir les meilleurs Chapoutier, Jean Louis Chave et LA-LA-LA de la maison Guigal, par exemple, les acheteurs sont souvent obligés d'acquérir aussi un stock supplémentaire de vins d'entrée de gamme auprès du domaine, ces derniers ayant tendance à être vendus au rabais sur les rayons des marchands à une date ultérieure. En partie grâce à une production plus réduite, les meilleurs vins du nord de la vallée se sont forgé une réputation d'exclusivité ; et à ce titre, ils bénéficient d'une forte notoriété auprès des collectionneurs avertis. Nombreuses sont les grandes appellations de la région qui produisent moins de 2 000 caisses par an.

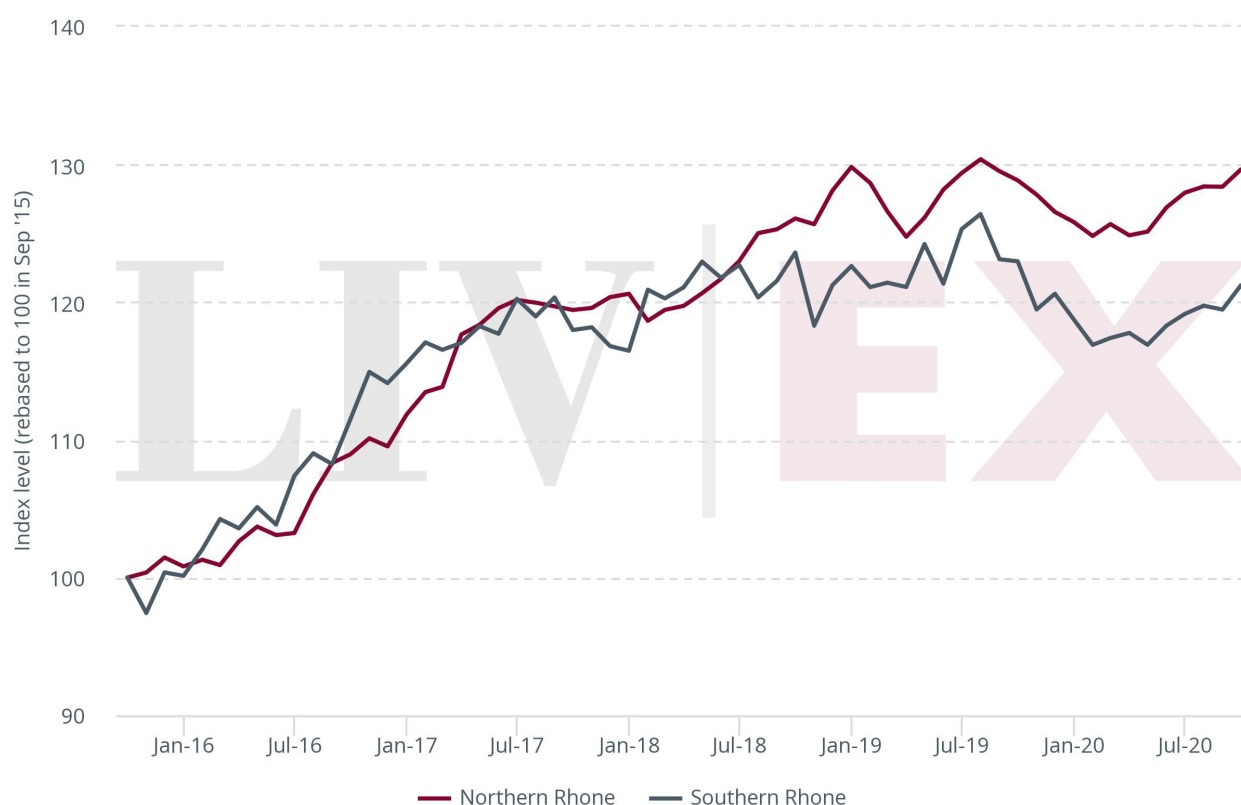
Dans le sud de la vallée, le Château Rayas produit de faibles volumes, plus comparables à ce qui se pratique dans le nord. La production du domaine se limite en effet à une moyenne de [1 100 caisses par millésime](#). Considéré comme le producteur leader de l'appellation Châteauneuf-du-Pape, ce château pratique toutefois des prix parmi les plus élevés en ce qui concerne les vins du sud de la France.

Cependant, d'un point de vue plus général, le Rhône méridional, géographiquement plus étendu, se retrouve naturellement associé à un sentiment d'abondance. La quantité de production du [Vieux Télégraphe](#) est l'une des plus volumineuses au sein de l'appellation Châteauneuf-du-Pape, plus de 16 000 caisses de ce vin phare étant produites chaque année. Le domaine possède 60,5 hectares de vignes (54 ha en cépages rouges, 6,5 ha en cépages blancs). Le Château de Beaucastel, autre grande propriété viticole du sud de la vallée, s'étend sur un total de 100 hectares de vignes. La production moyenne de vin rouge du Château de Beaucastel s'élève à près de 8 000 caisses par an. Mais sa cuvée d'excellence, le Beaucastel Hommage Jacques Perrin, tend vers une production maximale de 350 caisses par millésime. Tout n'est donc pas noir ou blanc dans le sud de la vallée.

Clivage en matière de tarif

Le prix de marché moyen pour les meilleurs vins du sud de la vallée est inférieur à 1 000 £ par caisse. En ce qui concerne les rouges secs, nous avons là la porte d'entrée la moins onéreuse sur le marché des grands vins. Les meilleurs vins du nord de la vallée coûtent deux fois plus cher, avec un prix de marché moyen de 2 127 £ la caisse. L'écart s'est creusé au cours de ces deux dernières années, le prix moyen des vins du Rhône méridional ayant baissé de 1 % et le prix moyen des vins du Rhône septentrional ayant augmenté de 10 %.⁴Cependant, sur le long terme, les indices des deux sous-régions se sont largement reflétés l'un dans l'autre.

Graphique 9 : Évolution des indices Rhône septentrional et Rhône méridional sur cinq ans

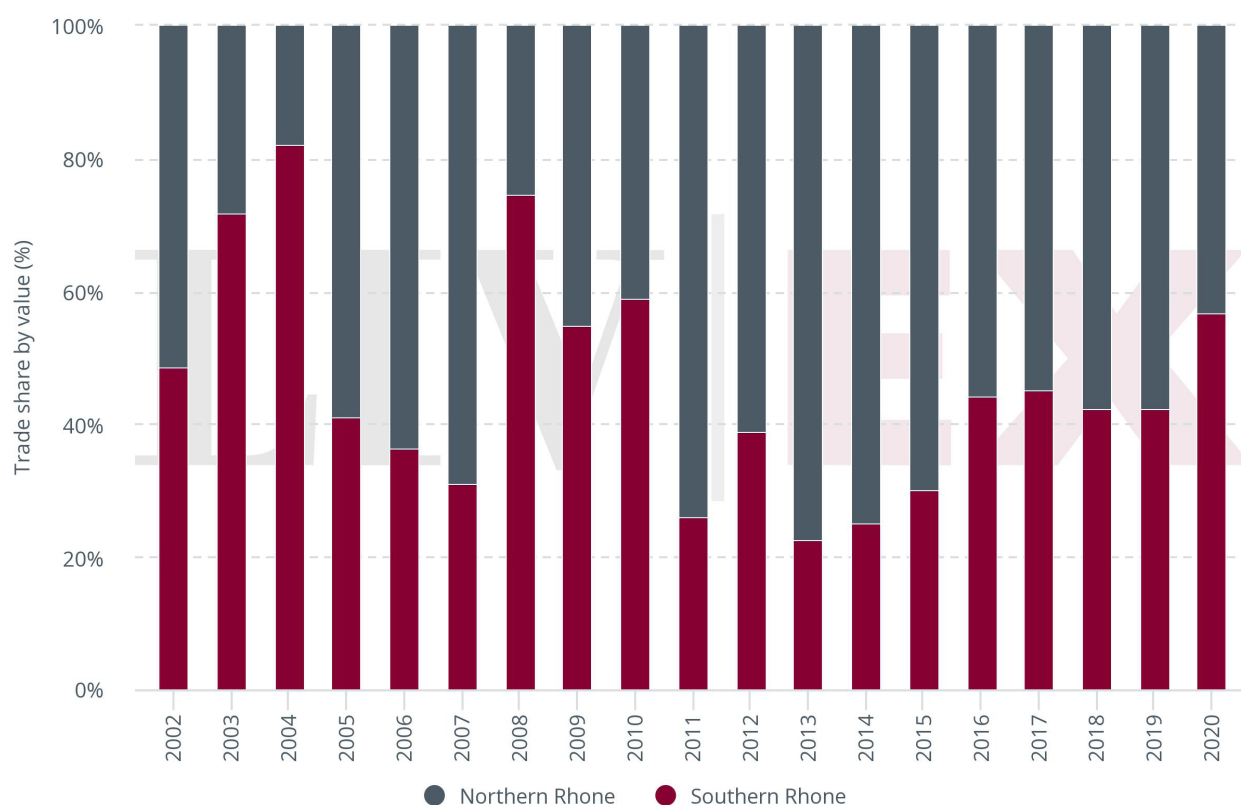


Modèles d'échanges

Sur le marché secondaire, eu égard à la valeur totale des échanges de vins rhodaniens au long terme, le nord et le sud de la vallée sécurisent des parts de marché presque égales, comme le montre le graphique 10. Représentant 56,7 % de la valeur totale des échanges jusqu'à présent en 2020, le Rhône méridional a sécurisé la plus grande part des échanges de vins rhodaniens pour la première fois depuis 2010. Le Châteauneuf-du-Pape a été le principal moteur de cette croissance. Au cours des neuf derniers mois, le nombre de transactions pour les vins de cette appellation a dépassé de 29 % celui de l'ensemble de l'année 2019. Les volumes échangés sont également en hausse de 20 % sur cette période de neuf mois. Au niveau des marques, les Clos des Papes, Famille Perrin (Beaucastel), Janasse, Pegau et Vieux Télégraphe ont mené la charge.

⁴. Voir Tableau 1, p. 6.

Graphique 10 : Répartition des parts de marché entre le Rhône septentrional et le Rhône méridional



Vins les plus vendus

Comme le montre le Tableau 2, tous les vins les plus actifs en valeur en 2020 sauf un proviennent de Châteauneuf-du-Pape. Tous les vins sont également issus des millésimes les mieux notés, à savoir 2016 et 2017, à l'exception du Rayas 2007 (fenêtre de consommation recommandée par WA : 2016-2032). Cependant, beaucoup de choses concernant Rayas s'écartent de la norme. Souvent assimilés à un pinot de haut niveau, les vins de ce Château sont collectés et conservés sur le long terme pour n'être que rarement remis sur le marché. Le vin rouge emblématique du domaine est produit à partir de grenache uniquement, contrairement à la plupart des vins de Châteauneuf-du-Pape. Le Rhône septentrional est représenté par le Côte-Rôtie 2017 du domaine Jamet que [Jeb Dunnuck](#) (96pts) décrit comme « un Côte-Rôtie aussi Côte-Rôtie que possible ».

Tableau 2 : Vins rhodaniens les plus vendus en valeur à ce jour en 2020

Vin			Prix de marché actuel (12x75)	Note de JD
1	Janasse, Châteauneuf-Du-Pape Vv	2017	664 £	98
2	Pegau, Châteauneuf-Du-Pape Da Capo	2016	2 554 £	100
3	Vieux Telegraphe, Châteauneuf-Du-Pape La Crau Rouge	2016	510 £	97
4	Clos de Papes, Châteauneuf-Du-Pape Rouge	2016	830 £	100
5	Famille Perin, Châteauneuf-Du-Pape Château de Beaucastel Rouge	2017	478 £	95
6	Pegau, Châteauneuf-Du-Pape Réservee	2016	454 £	98
7	Saint-Préfert, Châteauneuf-du-Pape Charles Giraud	2017	1 020 £	100
8	Famille Perin, Châteauneuf-Du-Pape Château de Beaucastel Rouge	2016	630 £	96+
9	Rayas, Châteauneuf-Du-Pape	2007	7 656 £	95
10	Domaine Jamet, Côte-Rôtie	2017	1 145 £	N/A

Meilleures performances tarifaires

Cette année, quatre des dix premières places en matière de hausse de prix reviennent également au Rhône méridional.⁵Parmi ces quatre, trois sont issus du millésime 2016 acclamé par la critique, et un autre du très bien noté millésime 2015. Cependant, c'est un vin du nord de la vallée, le Côte-Rôtie La Landonne 2008 de la maison Guigal, qui a enregistré la meilleure performance avec une hausse de prix de 39 %. Le Beaucastel Rouge 2016 enregistre la deuxième meilleure performance (+37,5 %). L'année dernière, il était d'ailleurs le cinquième vin le plus vendu en valeur. Les vins d'Auguste Clape, pionnier de Cornas décédé plus tôt cette année, ont également été commercialement très actifs. Le Cornas 2008 a ainsi enregistré une performance remarquable avec une hausse tarifaire de 11 %. Le Châteauneuf-Du-Pape Hommage J Perrin 2016 de Beaucastel, noté 100 par [James Suckling](#), a de son côté vu son prix augmenter de 9 % depuis le début de l'année.

5. Basé sur les prix de marché Liv-ex Pour en savoir plus, cliquez [ici](#).

Tableau 3 : Les meilleures performances dans la région du Rhône depuis le début de l'année

Vin			Prix de marché (déc. 2019)	Prix de marché (sept. 2020)	
1	Guigal, Côte-Rôtie La Landonne	2008	1 700 £	2 360 £	38,8 %
2	Famille Perin, Châteauneuf-Du-Pape Château de Beaucastel Rouge	2016	534 £	734 £	37,5 %
3	Vieux Telegraphe, Châteauneuf-Du-Pape La Crau Rouge	2016	425 £	544 £	28,0 %
4	Domaine Jean Louis Chave, Hermitage	2011	1 900 £	2 380 £	25,3 %
5	Vieux Telegraphe, Châteauneuf-Du-Pape La Crau Rouge	2015	370 £	453 £	22,4 %
6	Chapoutier, Ermitage Pavillon	2011	2 500 £	3 050 £	22,0 %
7	Chapoutier, Ermitage Pavillon	2010	2 220 £	2 500 £	12,6 %
8	Domaine Jean Louis Chave, Hermitage	2013	990 £	1 100 £	11,1 %
9	Auguste Clape, Cornas	2008	1 008 £	1 117 £	10,8 %
10	Beaucastel, Châteauneuf-Du-Pape Hommage J Perrin	2016	3 052 £	3 320 £	8,8 %

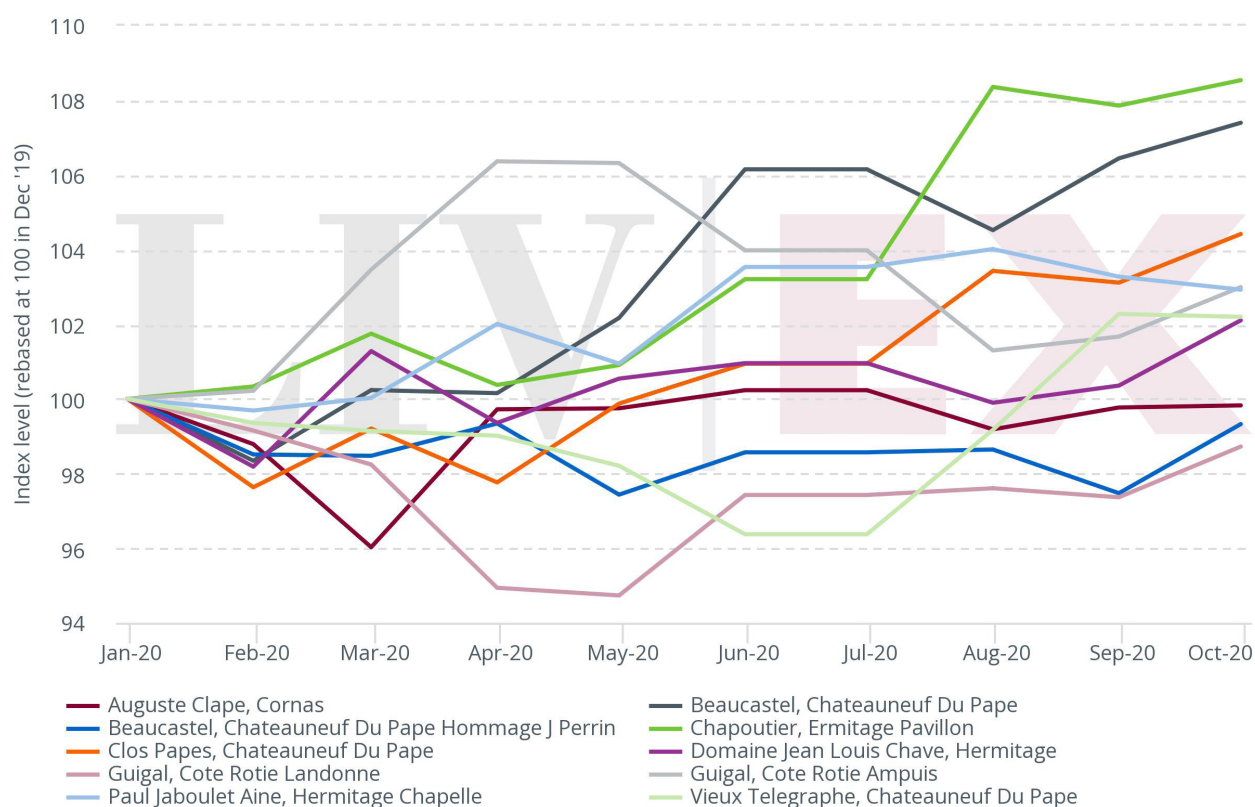
Il est également possible d'examiner les performances des vins en fonction des différents millésimes. L'indice d'un vin donné suit l'évolution des prix de ses dix derniers millésimes physiques.⁶C'est donc l'indice Chapoutier Ermitage Pavillon qui a connu la plus forte hausse depuis le début de l'année avec +8,5 %. L'offre et la demande semblent avoir joué un rôle important dans cette performance, le vin étant notoirement cher et difficile à obtenir. Par ailleurs, ce sont les millésimes 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 et 2016 qui ont le plus augmenté cette année.

L'indice Beaucastel Châteauneuf-du-Pape a enregistré la deuxième meilleure performance (+7,4 %), grâce à une série de sorties réussies. L'indice Clos des Papes a également augmenté de façon constante (+4,4 %).

Dans le même temps toutefois, les indices Auguste Clape et Beaucastel Hommage J Perrin sont restés stables, et l'indice Côte-Rôtie La Landonne de Guigal est celui qui a le plus décliné (-1,2 %) en raison d'une baisse au cours du premier semestre.

6. Basés sur les prix moyens constatés sur Liv-ex. Pour en savoir plus sur nos indices, [cliquez ici](#).

Graphique 11 : Évolution des sous-indices du Rhone 100 depuis le début de l'année



Mise en marche

Les grands noms restent à l'avant-garde de la révolution silencieuse que mènent les vins du Rhône. Dans la dernière édition du [classement Power 100](#), la maison Guigal a progressé de vingt places, poussée par ses différentes étiquettes dont quantités ont trouvées acheteurs. En termes de nombre de vins distincts échangés, Chapoutier s'est également révélé être un des leaders (5e), ce qui a permis au domaine de gagner 53 places dans le classement général pour atteindre la 45e place. Grâce à une impressionnante envolée des prix, le Domaine Jean-Louis Chave a gagné 132 places pour se classer 59e, tandis que le Château de Beaucastel, comptant pour une part importante des volumes échangés (Critère selon lequel il s'est d'ailleurs classé 12e), a atteint la 66e place. Enfin, le Domaine Jasmin, qui n'est pas entré dans le Top 100, s'est remarquablement classé 8e dans la catégorie des performances tarifaires.

Conclusion

Manfred Krankl, propriétaire de l'icône californienne Sine Que Non, spécialisée dans les cépages du Rhône, a un jour affirmé que le grenache tenait les promesses faites par le pinot. Il faisait alors référence aux vignobles eux-mêmes - mais pourrait-il en être de même sur le marché de l'investissement ?

Il est certainement exagéré de penser que le Rhône va bientôt connaître un essor comparable à ce que la Bourgogne a vécu, mais certains éléments indiquent que les yeux se tournent de plus en plus vers les vins de la vallée, les clients recherchant de la valeur ajoutée au-delà des régions classiques. Bien que la part de marché du Rhône reste faible, tant le nombre de transactions que le nombre de vins commercialisés ont augmenté de manière significative au cours de la dernière décennie, la tendance allant même jusqu'à s'accélérer ces dernières années. Le Rhône méridional en particulier, en constituant la porte d'entrée la moins chère dans le monde des grands vins, a connu une expansion rapide. Ce sont principalement les consommateurs qui ont permis cette évolution, certes via l'automatisation. Les acheteurs semblent apprécier la diversité et la qualité constante qu'offrent les vins du Rhône, mais les rouges et les blancs les plus chers sont laissés à la seule appréciation de quelques amateurs bien informés.

Les prix des vins rhodaniens ont évolué lentement et régulièrement depuis que nous avons commencé à enregistrer leur évolution. En cette année de turbulences pour le marché des vins fins - et pour le monde entier - cela ne s'apparente plus désormais à une quelconque faiblesse. Sur le long terme, les vins du Rhône se révèlent être un investissement très stable, ne montrant aucun signe de volatilité vis-à-vis des crises mondiales. Jusqu'à présent cette année, le Rhone 100 est le troisième sous-indice le plus performant au sein du Liv-ex 1000. Seules les régions Italie et Champagne réussissent mieux.

Le marché américain apprécie les vins rhodaniens depuis longtemps, en partie grâce à la reconnaissance de critiques comme Robert Parker et maintenant Jeb Dunnuck. En Asie, ils n'ont toutefois pas atteint un tel niveau d'attractivité. Les acheteurs qui se tournent vers les vins rhodaniens semblent toutefois les adorer. Et cela pour de nombreuses raisons : ces vins affichent des prix parmi les plus bas du marché, leur qualité est d'une excellence constante et l'offre ne cesse de s'élargir. Enfin, dernier élément mais non des moindres, ils constituent une protection efficace face aux tempêtes financières. Rares sont les régions viticoles qui réussissent sur autant de fronts.